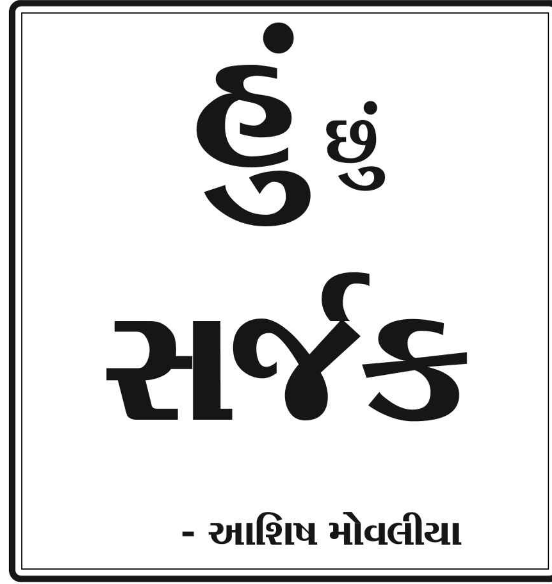
દરેક વ્યક્તિ દરેક જગ્યા પર દરેક પરિસ્થિતિમાં એક લીડર હોય છે.



સપ્રેમ ભેટ

____

____

____

VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

સંવેદનાનું આલેખન

- Ashish Movaliya

અમન ગ્રાફિક્સ
મો.૯૮૯૮૭૬૨૫૬૮

-: કવર પેજ ડીઝાઈન :-
Himanshu Sanandiya
M.: 9979367269
E-mail : hlss.india@yahoo.com

કિંમત : Rs. 125.00

-: બુક પ્રાપ્ત કરવા માટે સંપર્ક કરો :-
આશિષ મોવલીયા
મો.૯૯૧૩૧ ૨૩૦૨૦

: Publisher :
Real Knowledge Publication
Mobile : 90333 21571
www.realknowledge.org

આ પુસ્તક ભેટ આપવા માટે તેમજ બલ્ક ઓર્ડર ઉપર સ્પે. ડિસ્કાઉન્ટ આપવામાં આવશે. આ સાથે ભેટ આપનારનું નામ તથા સંદેશાની રજૂઆત કરી આપવામાં આવશે.

વાચકની વાત

લીડર બનવાના ઘણા પુસ્તકો વાંચ્યા છે પણ આશીષભાઈનું આ પુસ્તક વાંચતા લીડર બનવું અને એની મહત્વતા તે પણ જવાબદારી સાથે બનવું એ વાત સ્પષ્ટ થાય છે.

જીવન જીવવાના મુલ્યો એજ ખરેખર લીડરને આગળ ધપાવે છે. આશિષભાઈ એ આ પુસ્તકમાં લીડરના ગુણધર્મો અને મુલ્યોનું વિશિષ્ઠ સ્વરૂપ રજુ કર્યુ છે ખાલી ફિલોસોફી નહી પરંતુ પ્રેક્ટીકલ જીવનમાં આ જીવનના મુલ્યો પરીવાર અને વ્યવહાર બંનેમાં સાથે રાખીને ટૂંકમાં હીરો બનવાની કઈક વાત ખૂબ જ હળવાશથી સમજાવી છે. આ વાતો જીવનમાં અમલમાં મુકી શકાય તેવી છે. દરેક બાળક અને યુવા પેઢીને આ પુસ્તક અચુક વાંચવું જોઈએ.

દિપક બોખા

સ્કુલ સંચાલક

જે માણસ આળસમાં સૂતો હોય તે ઊભો થાય અને કામ કરવા લાગે તેવી સર્જનાત્મકતા આ પુસ્તકમાં છુપાયેલી છે.

ગીરીશ પાંચાણી

બિઝનેસ મેન

તમારા વ્યવસાયમાં જો સફળતા પ્રાપ્ત કરવી હોય તો આ પુસ્તક તમારી સાથે એક લાઈવ ટ્રેનર તરીકે કામ કરશે.

એ.બી.ગોયાણી

ટ્રસ્ટી, આસ્થા એજ્યુકેશન સેન્ટર

આજે આપણે બધા જોઈ રહ્યા છીએ કે સંભાવનાઓ વધી રહી છે. નવા વિચારોને સન્માન મળી રહ્યું છે. આવા મહત્ત્વના સમયમાં તમામ દિશાઓ વિશે માહિતી આપીને જે યોગ્ય રસ્તો છે તેના પર ચાલતા શીખવતું પુસ્તક એટલે હું છું સર્જક.

આજના યુગમાં ઘણા બધા પુસ્તકો માર્કેટમાં આવે છે પણ આ બુક એકદમ સહજ ભાષામાં દરેકને સમજાય એવું સરળ છે. લેખકે જે આટલી નાની ૨૪ વર્ષની ઉંમરમાં સખત મહેનત અને અનુભવથી આટલા સુંદર વિચારો મુક્યા તે પણ હિમ્મતનું કામ છે.

આપણે કઈ દિશામાં જવું અને કેવી રીતે જવું તે સચોટ દેખાય આવે અને સાચી રાહ સમજાય. ટૂંકમાં કહુ તો જીવન જીવવાનો હેતુ સમજાય જાય તેવું અમૂલ્ય પુસ્તક.

કમલેશ ધામેલીયા

સમાજ સેવક

આ પુસ્તકના વાંચનથી મને મારૂ જીવન દેખાય ગયુ મારી જીંદગી શું છે, કેવી હોવી જોઈએ તે જાતે જ જોય શકીએ છીએ. એવું કહિ શકાય કે હું મારી જાતને જોઈ લઉં.

નટુભાઈ જસાણી

બિઝનેસ મેન, સમાજ સેવક



અર્પણ...

જે લોકોને પોતાના જીવનમાં

કંઈક કરવાની ઝંખના છે

તેવા બધા જ વાંચકોને

હૃદયપૂર્વક અર્પણ....



લેખક પરિચય

શ્રી આશિષ મોવલીયાનો પરિચય ત્રણ વર્ષ પહેલા 'પેરેન્ટીંગ ફોર પીસ'ની મિટિંગમાં થયો હતો. સતત હસતો ચહેરો, વાત કરવાની આગવી રીત તથા જવાબદારી પૂર્વક કામ કરવાની તત્પરતાથી તેણે પોતાનું સ્થાન ગ્રુપમાં તથા મારા દિલમાં બનાવી લીધું. પછી તો લેન્ડમાર્ક એજ્યુકેશનના અનુસંધાનમાં પણ વારંવાર મળતા રહેવાનું થયું. બિઝનેસમાં વ્યસ્તતા છતા સમાજ માટે તેમજ પોતાના ગામ માટે મિત્રો ઊભા કરીને ટીમ વર્ક દ્વારા કઈ કરી છુટ્વાની આવડતથી હું પ્રભાવિત તો થયો જ હતો ત્યાં મારા માટે આશિષનું એક લેખક તરીકેનું અન્ય પાસું ઉજાગર થયું.

ટૂંકમાં આશિષભાઈ મોવલીયા એ સમાજ માટે ઉમદા અને શ્રેષ્ઠ કાર્યો કરવાનું બીડું ઝડપ્યું છે તે માટે હું ખુબ આનંદ અનુભવું છું.

– ડો. કમલેશ પારેખ

બાળરોગ નિષ્ણાત, સુરત

પ્રસ્તાવના

'હું છું સર્જક'માં લીડરશીપના ગુણો વિષે મુદ્દાસર છણાવટ કરવામાં આવી છે. તેમાં ખાસ વિઝન તથા મિશન તેમજ ગોલ વિષે સરસ ભેદરેખા દર્શાવી છે. ડરને કાઢીને તથા જવાબદારી સ્વીકારીને બદલાવ લાવવાની વાત જોરદાર રીતે આલિખે રજુ કરી છે. કમીટમેન્ટ, સપોર્ટ તથા ઈનોવેશન વડે આપણી જાતને કેવી રીતે આગળ વધારી શકીએ તે રજુઆત પણ દાદ માગી લે છે. એક માળખું તૈયાર કરીને આખા વર્ષનું ટાઈમ ટેબલ નાના-નાના સમયગાળામાં વિભાજીત કરીને લીડર કેવી રીતે બનવું તે વાત અમલમાં મુકવા જેવી છે.

સૌથી મઝાની વાત એ છે કે ખુબ સરળ ભાષામાં અને રસાળ શૈલીમાં એકી બેઠકે વાંચી જવાનું મન થાય તેવાં આ પુસ્તકને ધીમે-ધીમે દિવસો સુધી વાગોળવાનું લેખક જણાવે છે કે જેથી કરીને વાંચનારના જીવનમાં ખરેખર બદલાવ આવે.

કુદરતે દુનિયાને રંગબેરંગી બનાવી હોય તેમાં અવનવાં ફૂલો ખીલે છે. આ ફુલોની સુવાસ અનેક લોકોની સુષુપ્ત શક્તિઓને ખીલવી શકે છે. એજ રીતે આ પુસ્તકના અભ્યાસથી કોઈપણ વ્યક્તિની સુષુપ્ત શક્તિઓ ખીલશે અને એક સફળ લીડર બનશે તેવી મને ચોક્કસ આશા છે.

પોતાની જાતને સર્જક તરીકે સ્થાપિત કરીને કેવી રીતે લીડર બનવું તથા ભવિષ્ય સાકાર કરવું એ વાત લઈને પોતના અનુભવો, વાંચન તથા વિચારોને આધારે આશિષે લખેલું 'હું છું સર્જક' પુસ્તક આપના હાથમાં છે ત્યારે આનંદ તથા ગર્વની લાગણી થાય છે. આશા રાખું છું કે વાચકો આ પુસ્તકનો મહત્તમ લાભ લે અને પોતાના જીવનમમાં આગળ વધે તેવી આશા.

– ડો. કમલેશ પારેખ

બાળરોગ નિષ્ણાત, સુરત

અનુક્રમણિકા

લીડરશીપ ૧

આજનો યુગ એટલે ૨૧મી સદી.....

આજની યુવા પેઢીની સામે લીડરશીપ નામનો શબ્દ આવે ત્યારે યુવાનો સ્વામી વિવેકાનંદ કે મહાત્માગાંધી ને યાદ કરે છે. તેમા પોતાની છબી ને જોવાની કોશીશ કરે છે. પોતાને તેના જેવો જ બનાવા માટે મહેનત કરે છે.

પણ દોસ્તો હકીકતમાં લીડરશીપ એટલે શું ?

તો ચાલો જોઈએ કેટલાક સફળ લીડરોના વિચારો,

લીડરનું કામ એ નથી કે તે પોતાના અનુયાયીઓ ઉભા કરે પણ લીડરનું કામ તો એ છે કે જે પોતાના જેવા બીજા લીડરો ઉભા કરે.

– રોબિન શર્મા

જો તમે કોઈ કાર્યની શરૂઆત જ ન કરી શકો તો તમારી લીડર શીપ પોઝીશન એક સામાન્ય મજુર સમાન છે.**– બી બેનેટ**

હું એવું માનું છું કે કોઈ પણ ઓર્ગેનાઈઝેશનની જરૂરિયાતની કેપેસીટી તો લીડરશીપ પણુ દેખાડવાની હોય છે. **– માર્ગેનેટ વ્હેથે**

લીડર, ગોલ અને ફોલોઅર આ ત્રણ પાયાની જરૂરીયાત લીડરશીપ માટે છે. **– ગર્ગ વીલ્સ**

એક સફળ લીડર પોતાના વિચારોને સાચા નથી માનતા પણ તેઓ તેમાંથી શીખે છે. **– હરોલ્ડ એસ. જેનીન**

વાતચીત કરવાની કળા એ લીડરશીપની ભાષા છે.

– જહોન કવીન્સી એડેમ્સ

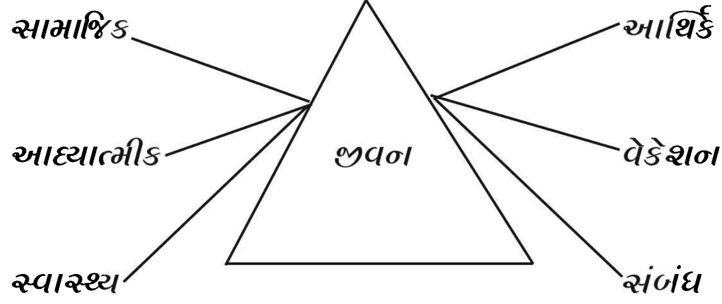
એક સફળ લીડર એક લીડર મા કેવો આત્મવિશ્વાસ હોય તેના માટે પ્રેરીત કરે છે જયારે એક શ્રેષ્ઠ લીડર માણસમાં કેવો આત્મવિશ્વાસ હોઈ તેના માટે પ્રેરીત કરે છે. ***– ઈલેનોર રોએસેવેલ્ટ***

મિત્રો બધા લોકો ના મતે લીડરશીપ માટેના અલગ અલગ વિચારો છે પણ હું એવું કહેવામાં ખુશી અનુભવીશ કે ***દરેક લોકો પોતાની પર્સનલ લાઈફમાં, બિઝનેસ લાઈફમાં એક લીડર જ છે.***

દરેક વ્યક્તિને ઘણી જગ્યા પર આ રોલ ભજવવો પડે છે. ધંધો કે નોકરીમાં સહસાથીદાર સાથે રહીને કંપની કે બીઝનેશ ને ટોપ પર લઈ જવાની પ્રક્રિયામાં કે ઘરમાં દરેક સભ્ય સાથે રહીને શ્રેષ્ઠ નાગરીક તરીકે પુરવાર થવાની હરીફાઈમાં ટુર કે પિકનીકમાં આગેવાની નિભાવવામાં કે સમાજ કે ગામમાં કે પરીવારના કામમાં કુશળ વ્યક્તિ તરીકે અથવા તો બાળકો માટે આદર્શ માતા-પિતા તરીકે પતી કે પત્ની સાથી આદર્શ પાર્ટનર તરીકે દરેક જગ્યા પર, દરેક લોકોએ, દરેક સમસ્યામાં લીડરશીપ તરીકે પોતાની ભૂમિકા ભજવવી જ પડતી હોય છે. તો હું એટલું જ કહીશ...

જે તે વ્યક્તિ, જે તે પરિસ્થિતિમાં, જે તે ક્ષેત્રમાં બેસ્ટ પર્ફોર્મન્સ આપીને પોતાની જવાબદારીની સાથે સાથે તેની સાથેના લોકોની જવાબદારી લઈને સારૂ પરિણામ આપે તે દરેક વ્યક્તિ પોતે જ એક લીડર છે *અને તે કળા ને લીડરશીપની કળા કહેવાય.*

જીવનના ક્ષેત્રો :



અને જીવનના ઘણા બધા ક્ષેત્રો

કોઈ વ્યક્તિ પરફેક્ટ હોતો નથી કોઇ ના કોઇ ક્ષેત્રમાં ઉણપ હોય જ છે તો આ બૂક એમન માટે માધ્યમ બનશે. બધા ક્ષેત્રમાં પરીણામ મેળવવા માટે તમારે તેના માટે જે મહાવરા આપ્યા છે તે કરવાના રહેશે.

તમે ક્યા ક્ષેત્રમાં પરીણામ મેળવવા માગો છો ?

....

....

....

....

....

....

....

તે ક્ષેત્રમાં ક્યા મુકામ પર પહોંચવા માગો છો ?

....

....

....

....

....

....

....

તે ક્ષેત્રમાં હાલની હકીકત શું છે ?

....

....

....

....

....

....

....

તમે શું કરો તો પરીણામ મળી શકે તેમ છે ?

....

....

....

....

....

....

....

....

અને તમે તે શું કામે મેળવવા માગો છો ?

....

....

....

....

....

....

....

જ્યારે તમે તમારા જ જવાબ ધ્યાનથી વાંચો તો ખબર પડશે કે જે તે ક્ષેત્રમાં પરીણામ મેળવવા માટે મારે શું કરવું જોઈએ.

પણ શું આપણે તે કરીએ છીએ ?

આપણને ખબર છે છતાં પણ આપણે નથી કરી શકતા તેવું કેમ?

આ વસ્તુને સમજવા માટે અને તેમાંથી બહાર આવવા માટે આપણે લીડરશીપના ગુણો સમજવા પડશે.

તો ચાલો કરીએ મુસાફરી લીડરશીપના ગુણોની

વિઝન/મિશન

ઘણા લોકો વિઝન અને મિશનને સમજવામાં ગુંચવણ અનુભવે છે તો કેટલાક લોકો આ બંને વસ્તુને એક જ સમજે છે. પણ હકીકતમાં તો વિઝન અને મિશનની વચ્ચે એક પાતળી લાઈન છે અને નાનકડો તફાવત છે. તો હવે સમજીએ વિઝન અને મિશનને.



એક લીડર તેના સપનામાં તેની દીર્ઘ દ્દષ્ટીથી જે મુકામ જોઈ શકે છે તેને વિઝન કહેવાય.

ઉદા. આપણા હાલના પ્રધાનમંત્રી એવા નરેન્દ્ર મોદીનું સપનું હતું કે મારે મારા દેશને સ્વચ્છ જોવો છે.

હું મારા દેશને સ્વચ્છ કરીશ અને સદીઓ સુધી તે સ્વચ્છ રહેશે.

તો દેશ ને સ્વચ્છ રાખવાની તેની દ્દષ્ટીને વિઝન કહેવાય.

કોઈ પણ વિઝન બનાવવા માટે લેવામાં આવતી મોટી એકશન ને મિશન કહેવાય.

નરેન્દ્રમોદીના જ વિઝનમાં જોઈએ તો તેને દેશ ને સ્વચ્છ બનાવવા માટે તેમણે એકશન લીધી અને તે નીચે મુજબ છે.

મિશન: દેશની દરેક નદીને શુદ્ધ કરવી.

મિશન: દેશના રેલ્વે સ્ટેશનની રાબેતા મુજબ સાફ સફાઈ

મિશન: ખરાબ કચરાનો યોગ્ય નિકાલ વિગેરે.....

એક વિઝન ને પૂર્ણ કરવા માટે ઘણા બધા મિશન બની શકે છે.

દોસ્તો અહિંયા આપણે મિશન શબ્દ એટલા માટે ઉપયોગ કરીએ છીએ. કારણ કે જો ગોલ શબ્દ વાપરીએ તો તેની સાથે બે શબ્દ બિન બુલાયે મહેમાનની જેમ ગિફ્ટમાં ભેગા આવે છે; અને તે છે સફળતા અને નિષ્ફળતા.

મિશન એટલે.....

આ વસ્તુ કરવાની છે

હું આ વસ્તુ કરીને જ રહીશ.

મારો જીવન જીવવાનો ધ્યેય મારૂં મિશન જ છે.

વિઝનનો એકશન સાથે એક ગહેરો સંબંધ રહેલો છે. જ્યારે આપણને આપણું વિઝન નક્કી હોય. પરંતુ આપણે તેને અનુરૂપ એકશન ન લઈએ તો તે વિઝન ફક્ત એક સપના સમાન છે. વિઝનનો મતલબ ફક્ત સપના જોવા નહિ. પરંતુ તેને સાકાર કરવા માટે નક્કી કરવામાં આવે છે આપણને આપણા જીવનનો રસ્તો નક્કી કરવા માટે હોય છે.

વિઝન વગરની એકશન પણ એક સમય બગાડવા સમાન જ છે. પણ જો એકશન અને વિઝનનું સંયોજન થાય તો સોનામા સુગંધ

મળી જાય એટલે કે તમે તમારી નવી દુનિયાનું સર્જન કરી શકો. તમે જેવી જીંદગીને પ્રેમ કરો છો. તમે જેવી જીંદગીની ઈચ્છા રાખો છો. તેવી જિંદગી જીવી શકો.

તો મિત્રો પોતાના જીવનનું જે માનો છો તેવા અદ્‌ભુત વિઝનનું સર્જન કરો કારણ કે તમે જે વસ્તુમાં માનો છો. તેને તમારા જીવનમાં ઉતારો છો અને તમે તેવા બની જાઓ છો.

તો ચાલો જોઈએ આપણે આપણું જીવન

તમે તમારા જીવનમાં શું કરવા માગો છો ?

....

....

....

....

....

....

....

તમારા વિઝનને પૂર્ણ કરવા માટે તમારે શું કરવું જોઈએ ?

....

....

....

....

....

....

....

તમારૂ વિઝન પૂર્ણ કરવા માટે હાલમાં શું કરો છો ?

....

....

....

....

....

....

....

તમને તમારા વિઝન પ્રત્યે શું આશા છે / તમે શું પરીણામ ઈચ્છો છો?

....

....

....

....

....

....

....

દોસ્તો ઉપર જે કાંઈ જવાબ લખ્યા છે. તે ચકાસો તમને માલુમ પડશે કે તમારે હવે પછી શું કરવું જોઈએ. તમે જે કંઈ પરીણામ ઈચ્છો છો એના માટે ખૂબ ખૂબ અભિનંદન.

જે વ્યક્તિ ને પોતે પોતાના જીવનમાં શું કરવું છે ?

તે નક્કી હોય તો, તેને પોતેજ પોતાના અંધકારમય જીવનમાં આશાના કિરણ સમાન રસ્તો મળે જ છે. પણ જેને પોતાનું વિઝન નક્કી નથી તે આર.સી.સી. (R.C.C.) જેવા રસ્તામાં દોડી; તો દૂરની વાત છે ચાલી પણ નથી શકતા.



રિસ્પોન્સીબીલીટી ૨

પદાર્થ **લોકો** **કાર્ય**

કોઈ પણ કામમાં જવાબદારી ફક્તને ફક્ત ત્રણ પ્રકારની જ લેવાની હોય છે. તેના સંદર્ભમાં બીજી જવાબદારી આવે છે. તો અહિંયા સવાલ એ ઉભો થાય કે તેના સંદર્ભમાં બીજી જવાબદારી કઈ રીતે આવી શકે. દા.ત. જો લોકોની જવાબદારીની વાત આવે તો એક લીડર તરીકે તમારે તેને મોટીવેટ કરવાની, તે પુરે પુરો કોઈ પણ કામમાં પોતાનો ઉત્સાહ બતાવી ને કામ કરે તેની જવાબદારી તો પછી તે જે કાર્ય કરે છે તેનો યોગ્ય સ્વીકાર કે યોગ્ય વળતરની પણ જવાબદારી.

મિત્રો, આપણે આપણા જીવનમાં કેટલીક જગ્યા પર આવું જ કરીએ છીએ કે ઘણી બધી જગ્યા પર આપણે જવાબદારી લેવાની હોય છે. તેની જગ્યા પર આપણે તે થવા પાછળ બીજાને જવાબદાર માનીએ છીએ અને લોકોને દોષિત ઠરાવીએ છીએ.

દા.ત.,

તમારે કોઈ ધંધો શરૂ કરવો હોય અને તમે તમારા નજીકના કોઈ પણ વ્યક્તિ પાસે સલાહ લેવા જાવ છો. તે વ્યક્તિ કહે તે કરો છો. પરંતુ તમને જે પરીણામ મળવું જોઈએ. તે મળતું નથી, ઘણા કેસમાં આપણે તે વ્યક્તિને દોષિત માનીએ છીએ કે તેને કહ્યું હતું ને મેં કર્યું ને આ

પરીણામ આવ્યું. જો તેને આ વિષયનો અનુભવ જ ના હોય તો તેણે મને કહી દેવું જોઈએ કે તું તારી રીતે તપાસ કર મને આમાં નથી ખબર તો હું મારી જાતે બીજા કોઈ બે વ્યક્તિની સલાહ લઈને કરત. તમે જુઓ શું તમે જે વ્યક્તિ પાસે સલાહ લેવા ગયા હતા. તે વ્યક્તિ તેના જીવનમાં સફળ નથી ?

....

....

....

....

....

....

....

શું તમે જે ધંધો કર્યો તે ધંધામાં બીજા લોકો સફળ નથી ?

....

....

....

....

....

....

....

તો મારો કહેવાનો મતલબ એવો છે કે મિત્રો દરેક સમયે દરેક પરીસ્થિતિમાં જે વ્યક્તિ પોતાના કામ માટે, પોતાના સાથીદાર માટે કે પોતાના માટે કંઈ પણ કરવું હોય તો જવાબદારી એક લીડર તરીકે તમારે જ લેવી પડશે.

મિત્રો એક નાનકડો મહાવરો એવો કરીએ. આપણે અત્યાર સુધી જ્યાં નિષ્ફળ ગયા તે સમયે યોગ્ય જવાબદારી લીધી હોત તો શું સંભવ થાત ?

તમારે તમારા સંબંધમાં કેટલી જગ્યા પર જવાબદારી લેવાની છે ત્યાં લોકોને બ્લેમ કરો છો ?

જવાબદારી	બ્લેમ

તમે જ્યાં કામ કરો છો. ત્યાં કેટલી જગ્યા પર જવાબદારી લેવાની છે ને તમે લોકોને બ્લેમ કરો છો ?

જવાબદારી	બ્લેમ

જ્યાં તમે જવાબદારી લીધી હોય અને તમને સારૂં પરીણામ મળ્યું હોય તે લખો.

....

....

....

....

....

....

....

હવે તમારી જાતને ચકાસો કે જો જવાબદારી લઈને આટલું સારૂં પરીણામ આવે છે; તો હું શું કામે લોકોને બ્લેમ કરું છું ? દરરોજ સવારે ઉઠીને પોતાની જાતને પુછો કે આજે મારી શું જવાબદારી છે ?

દરેક વ્યક્તિ
દરેક ક્ષેત્રમાં
એક લીડર
જ હોઈ છે
જરૂર છે
તો ફકત
જવાબદારી લેવાની

સર્જનાત્મકતા

સર્જનાત્મકતા એટલે એવું નહિ કે તમે તેને કાર્યમાં સર્જનાત્મક કાર્ય કરો કારણ કે તમે સર્જનાત્મકતાનો ક્યારેય ઉપયોગ કરી નથી શકવાના નથી કે ક્યારેય જોઈ શકવાના પણ નથી. તમે એજ જોઈ શકવાના છો. જે તમારી પાસે છે. તમારી આજુબાજુના લોકો પાસે છે. તો શું તમારી આજુબાજુના લોકો કોઈ સર્જનાત્મક વસ્તુ કરે છે ? એ લોકો પણ એજ કરે છે. જે એ લોકો જોઈ શકે છે.

મિત્રો, જીંદગી એક કોરા કાગળ કે કોરી પાટી કે કેનવાસ સમાન છે. તેમાં તમે કાંઈ પણ લખી શકો છો. તેમાં તમે કઈ પણ દોરી શકો છો. ગમે તેવા કલરથી પેઈન્ટ કરી શકો છો.

સર્જનાત્મકતા એ વિચાર સાથે જોડાયેલી છે. તમે કોઈ એવું કાર્ય કરો છો જે બીજા નથી કરી શકતા કે બીજા તે કાર્ય માટે વિચારી પણ નથી શકતા. એ સમયે તેમને કોઈ પુછે કે "આ કઈ રીતે શક્ય બન્યું તો તેઓ કહી નથી શકતા પણ તમે તેને બતાવી શકો છો, કે મેં આ કર્યું" અને આ સંભવ થયું તો બીજા અર્થમાં એ કહી શકાય કે સર્જનાત્મકતા દેખાતી નથી પરંતુ તમારા કામમાં કંઈક એવો ફેરફાર છે જે લોકોથી અલગ છે અને તેનાથી લોકો પ્રેરીત થાઈ છે.

હું એવું કહીશ કે દરેક વ્યક્તિ એક સર્જક છે. દરેકમાં કંઈક નવું કરવાની ક્ષમતા છુપાયેલી છે. પણ આપણે તે કરતા નથી. તેના પાછળ જવાબદાર આપણો ડર છે આપણે પોતે જ છીએ.

યાદ કરો જ્યારે તમે બાળક હતા ત્યારે તમે શું વિચારતા હતા ? તમે બાળક હતા અને તમે રમતા હતા ત્યારે એવું કહેતા કે મમ્મી મમ્મી હું મોટો થઈને એવી બસ બનાવીશ જે આકાશમાં ઉડે ? સાઈકલની રીંગ સાથે ડાઈનેમો લગાવીને ઈલેક્ટ્રીક હોર્ન વગાડતા હતા ?

ડોક્ટર, એન્જીનીયર કે વૈજ્ઞાનીક બનવાના સપના જોતા હતા ? દરેક વસ્તુ કે ઘટના જોઈને સવાલ પુછતા હતા કે આવું કેમ ?

દોસ્તો હું એટલે જ કહેવા માંગુ છું કે આપણે બધા સર્જનાત્મક જ છીએ પણ જેમ જેમ મોટા થતા જઈએ છીએ; તેમ તેમ એક ડર આપણને લાગે છે કે હું નિષ્ફળ જઈશ તો ?

મારાથી કંઈ પણ ખરાબ થઈ જશે તો લોકો શું કહેશે ? નુકશાની જશે તો ? આવા ઘણા બધા સવાલ રોજબરોજની જીંદગીમાં આપણને નડે છે અને આપણને કંઈક નવું સર્જનાત્મક પ્રવૃત્તિ કરતાં રોકે છે.

સર્જનાત્મકતા દરેક જગ્યા પર, દરેક સમયે, દરેક પળે છે. દરેક વ્યક્તિમાં છે પણ તેને રોકે છે તેનો જ ડર.

શું તમે તમારા કાર્યમાં કઈ નવું કરવાનો પ્રયાસ કરો છો ?

....

....

....

....

....

....

ચકાસો, નવું કરવા જાવ ત્યારે તમને કેવા વિચાર આવે છે ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

સાઈકલ કે ગાડી શીખતી વખતે કેવા વિચાર આવતા હતા ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

અને અત્યારે જ્યારે તમે ડ્રાઈવ કરો છો તો કેવા વિચાર આવે છે ?

....

....

....

....

....

....

....

....

મિત્રો, જ્યારે આપણે સાઈકલ કે ગાડી શીખતા હતા ત્યારે વિચાર આવતા હતા કે હું પડીશ તો ? કોઈ ને ભટકાશે તો ? એક્સીડન્ટ થશે તો ?

આવા ઘણા બધા વિચારો તે સમયે આવતા હોય છે પણ જ્યારે ચલાવીએ છીએ ત્યારે આવા કોઈ વિચાર આવતા નથી. તેની જગ્યા પર આત્મવિશ્વાસથી એવું કહીએ છીએ કે સાઈકલ થોડી પડે, ગાડી શું કામ ભટકાઈ.

તો આના પરથી એવું જાણવા મળે કે કોઈ પણ ડર ફક્ત વિચાર ના સ્વરૂપે છે. હકિકતમાં તો એવો ડર હોતો જ નથી. જેમ-જેમ આગળ વધતા જઈએ તેમ તેમ ડર દૂર થતો જાય છે.

ડર દૂર કરવા માટેનો એક જ ઉપાય છે. ડરનો સામનો કરો. ડર પોતાની જાતે જ દુર થઈ જશે.

તમે તમારા કામમાં શું એવું નવું સર્જન કરી શકો કે કરવાની ઈચ્છા છે ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

તમને નવુ કરવા માટે શું અવરોધ કરે છે ? અથવા કઈ એવી બાબત છે જે તમને રોકે છે ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

તમને અવરોધતા પરીબળોને દુર કરવા તમારે શું કરવું પડે છે?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

દોસ્તો તમે જે કાંઈ જવાબ લખ્યા. તે ધ્યાનથી જુઓ તો તમને ખબર પડશે. એક ડર જ છે જે મારો વિકાસ નથી થવા દેતો; અને ડરનું અસ્તિત્વ તો છે જ નહી તો હું શું કામ ડરૂ. હું આગળ વધીશ અને મારે જ આગળ વધવું પડશે.

मैं कामयाब हुं और मैं मेरी कामियाबी दिखा के रहुंगा । कुछ करके दिखाऊंगा दुनिया को जीत के दिखाऊंगा । मैं कामयाब हूँ । और मेरी आदत है कामयाबी पाना ।

Love you friends keep it up aage badho Kuchh Kar ke Dikhao.

દરેક વ્યક્તિમાં, દરેક જગ્યા પર દરેક સમયે, દરેક પરીસ્થિતિમાં એક સર્જનાત્મક પ્રવૃત્તિનો વિચાર ખીલે જ છે પણ તેનો અમલમાં મુકતા રોકે છે તેનો પોતાનો જ ડર



વચનબદ્ધતા 3

વચનબદ્ધતાના વિષયમાં આગળ વધતા પહેલા વચનબદ્ધતા વિષે એક સત્ય છે. તેને ઓળખીએ. તે સત્ય એ છે કે વચનબદ્ધતા એ સફળતાની ચાવી છે.

તમે કોઈ વસ્તુ માટે વચનબદ્ધ છો તો તમે તે વસ્તુને મેળવવા માટે કોઈને કોઈ કાર્ય કરો છો; અને તે કાર્ય કરો છો એટલે તમને તે વસ્તુ મળે છે મતલબ સફળતા મળે છે.

તો એવું કહી શકાય કે વચન બદ્ધતા એટલે તમે જે વિચારો છો.

તમે જે બોલો છો. તમને જેવા સંબંધ જોઈએ છે. તમે ધંધામાં કંઈક નવું સર્જન કરવાની ઈચ્છા ધરાવો છો, સ્વસ્થ્યકારક જીવવા માટે જે પણ વિચારો છો ? એવી દરેક વસ્તુ જે પણ તમે બોલો છો. તે વસ્તુને હકિકતમાં ફેરવવું. તમારા શબ્દને તમારી જ દુનિયામાં સાકાર કરવા જે પણ કાર્ય માટે તમારૂં વચન હશે. તેને તમે હકિકતની દુનિયામાં જોઈ શકશો.

ઉત્પાદકતા, પરીણામ મેળવવા માટે પાયાની જરૂરિયાત છે વચનબદ્ધતા. આપણે બધા આપણા જીવનમાં વચનબદ્ધ તો છીએ જ પરંતુ અમુક ક્ષેત્રમાં છીએ અને અમુક ક્ષેત્રમાં નથી.

દા.ત., ધંધામાં કે નોકરીમાં બોસને ફાઈલ સબમીટ કરાવવા માટે, ઉછીના લીધેલા રૂપિયા આપવા માટે, સવારે ઉઠીને કસરત કરવા માટે, પત્નીને રવિવારે ફરવા લઈ જવા માટે, ભણતરમાં સારા ટકા પર પાસ થવા માટે, મિત્રો ઉપર મેં જે કાંઈ લખ્યું છે. તેમાં દરેક ક્ષેત્ર આવરી લેવાની કોશીષ કરેલ છે અને તમને તમારા જીવનમાં જોશો તો ખબર પડશે કે હું મારા ધંધામાં તો કમિટેડ તો છું ? પણ શું હું સંબંધમાં કમિટેડ છું ?

આવી ઘણી બધી પરીસ્થિતિ તમારી નજર સમક્ષ આવશે. તમે જાણી શકશો કે તમારે હવે પછી જે તે ક્ષેત્રમાં શું કરવું.

હવે એક બીજી રીતથી જોઈએ

તમે અત્યાર સુધી જે કંઈ સફળતા મેળવી તે કઈ રીતે પ્રાપ્ત કરી?

....

....

....

....

....

....

....

....

તમારા કુટુંબમાં સંબંધ સારા છે તો ક્યા કારણથી વધારે સારા થાય છે ?

....

....

....

....

....

....

....

....

ધંધા માટે તમને સમયસર પૈસા મળે છે તો શું કામે લોકો આપે છે.

....

....

....

....

....

....

....

ઉપર તમે જે પણ જવાબ લખ્યા છે તે વાંચવાથી ખબર પડશે કે અત્યાર સુધી મેં જે પ્રાપ્ત કર્યું છે. જાણતા કે અજાણતા તે ફક્ત મારી વચનબદ્ધતા થી જ છે.

તમે જે ક્ષેત્રમાં પરીણામ મેળવવાની ઈચ્છા ધરાવો છો. ત્યાં કઈ એવી જગ્યા છે જ્યાં તમે વચન આપ્યા છે પણ પુરા નથી કર્યા ?

....

....

....

....

....

....

....

તમે આપેલા વચન પુરા કરો તો શું સંભવ થાય જે તે ક્ષેત્રમાં ?

....

....

....

....

....

....

હવે પછી તમે કઈ રીતે વચન નિભાવશો.

....

....

....

....

....

....

....

....

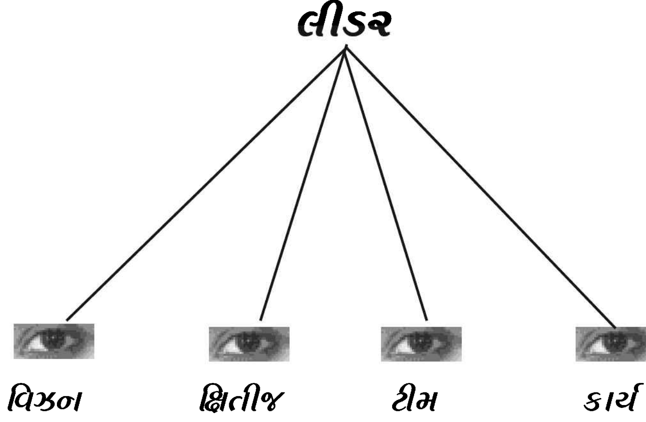
....

....

છેલ્લા જવાબમાં તમે તમારી જાતને જ વચન આપો છો તો નિભાવો તેવી આશા. વચનબદ્ધતા એ સફળતાની ચાવી છે.

તમારી વચનબદ્ધતા દ્વારા તમે જ તમારૂં ભવિષ્ય બદલી શકો છો ?

Eye on Horizon



હું શું કહેવા માંગુ છું તે તમે બધા સમજી જ ગયા હશો.

લીડર ને ચાર આંખ હોય છે.

૧. વિઝન પર

૨. ક્ષિતિજ પર

૩. ટીમ પર

૪. કાર્ય પર

કોઈ પણ કાર્યમાં સહસાથીદારનો સાથ લીડરનો સહકાર અને ટીમના વિશ્વાસનું સંયોજન થાય તો કોઈ પણ ટીમની અંદર આસમાન ને સ્પર્શવાનું જૂનુન પેદા થાય છે. તે ટીમ વિશ્વની નંબર ૧ ટીમ બની શકે છે.

સાથ સહકાર અને વિશ્વાસનું સંયોજન એજ સુલભ સેવા

આ વિષયમાં હું એવું કહેવા માગીશ કે જ્યારે આપણે કોઈ કામ કરીએ ત્યારે આપણે ક્યાં સુધી જોઈ શકીએ છીએ ?

આપણે શું જોઈ શકીએ છીએ ?

મિત્રો આપણે ફક્ત ને ફક્ત આપણા ભૂતકાળના અનુભવના આધારે જ જોઈ શકીએ છીએ અને આપણા ભવિષ્ય પણ આપણે ભૂતકાળના અનુભવના આધારે જ નક્કી કરીએ છીએ.

ઉદા. જ્યારે ધંધો શરૂ કરીએ ત્યારે આપણે કેટલો નફો થશે તે વિચારીયે છીએ કે આ ધંધો કરૂં તો હું આટલી કમાણી કરીશ.

પરંતુ આપણે એવું નથી વિચારતા કે હું આખા વિશ્વમાં જેટલા લોકો છે તેની પાસેથી એક એક રૂપિયો કમાવ તો, આપણી ક્ષિતીજ આપણે આપણા ભૂતકાળના આધારે બાંધી દીધી છે.

આપણે જ આપણા ભૂતકાળના આધાર પર આપણા ભવિષ્યનું નિર્માણ કરીએ છીએ.

શું તમે જ્યારે પણ કોઈ પણ કાર્ય કરો છો ત્યારે તમે તમારી ચાર આંખને જોઈને કરો છો ?

....

....

....

....

....

....

તમે કોઈ પણ એક્શન તમારી ક્ષિતીજની બહાર વિચારીને લો છો ?

....

....

....

....

....

....

....

....

તમે તમારા કાર્યમાં નવું શું કરી શકો ?

....

....

....

....

....

....

....

....

તમારે નવું પરીણામ જોઈતું હોય તો કંઈ નવું કરવું પડે. નવું પરીણામ ત્યારે જ મળે જ્યારે તમે નવી એક્શન લો. એક ચોકીદારને ૫૦૦૦ પગાર મળે છે. કારણ કે તે એક જ કામ કરે છે પણ તેના માલીકને ક્યારેક વધારે નફો થાય છે અથવા ઓછો થાય છે કારણ કે તે માલ વેચવા માટે નવા નવા પગલા ભર્યા કરે છે.

એક સફળ લીડર લોકોને શું કરવું જોઈએ તે નહિ પરંતુ તે શું કરી શકે છે તે બતાવે છે એક સફળ લીડરની આંખ હંમેશા એક ક્ષિતિજ લાઈન પર હોય છે તે સામાન્ય નાગરીક નથી જોઈ શકતા.

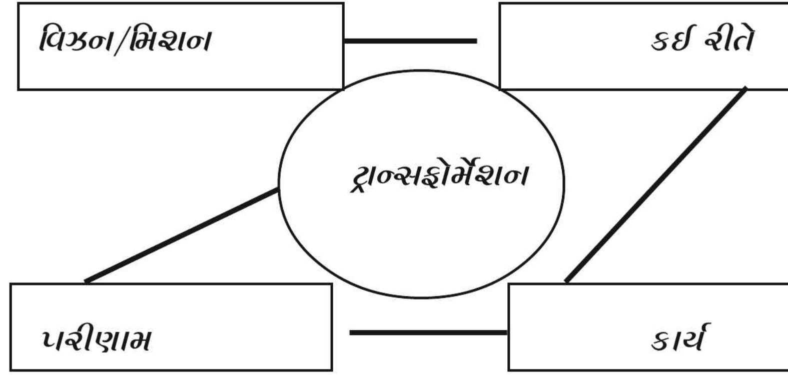
ટ્રાન્સફોર્મ

ટ્રાન્સફોરમેટીવ શબ્દનો અર્થ લોકોને બદલવા કે બદલાવવા વાળા નહિ પરંતુ લોકો તમારા વર્તન અને તેની વાતચીત થી સહસાથીદારો પોતાના જીવનનું સત્ય ઓળખે અને તેઓ કેવી રીતે જીવી રહ્યા છે તે જોવે. પોતાની જીંદગીની ડીઝાઈનને ઓળખે. પોતાનામાં કંઈક એવો બદલાવ લાવે. જેનાથી પોતાની સાથે રહેતા લોકો તેને કહે કે તમારામાં કંઈક ફરક દેખાય છે. તો આવા વિચારની ક્ષમતા અને ગુણવત્તા એક લીડરમાં હોવી જોઈએ.

ટ્રાન્સફોરમેટીવ શબ્દ જ્યારે મારા હોઠ પર આવે છે ત્યારે આ શબ્દની સાથે સાથે એક નામ મારા હોઠ પર આવતું હોય છે. એ છે આપણા બધાનો તોફાની કાનુડો, શ્રીકૃષ્ણનું જીવન પણ કંઈક એવું જ છે. જ્યારે પણ તે ગોકુલમાં ગોવાળીયા સાથે રમતા તે દૃષ્ય યાદ કરીએ અથવા તો ગોપી સાથેની રાસલીલા યાદ કરીએ તો આપણને જોવા મળશે કે તેના સંપર્કમાં આવતા બધા લોકો પોતે શ્રીકૃષ્ણ બનવા માંગતા હતા.

અને કુરુક્ષેત્રને યાદ કરીએ તો કુરુક્ષેત્રના મેદાનમાં અર્જુન જ્યારે चिदान्ति मंमं गात्राणी *કહીને પોતાની હિમ્મત હારી જાય છે. યુદ્ધ લડવાની ના પાડે છે ત્યારે શ્રીકૃષ્ણ પોતાના પારદર્શિતા દ્વારા અને એક સફળ લીડર દ્વારા અર્જુનની ભૂમિકા શું શું છે. તેને શું શું કરવું જોઈએ. તે સમજાવવાને બદલે તે પોતે શ્રીમદ્ ભગવત ગીતા કહે છે. ગીતા સાંભળી*

અર્જુન પોતાના જીવનમાં ડોકીયુ કરે છે ત્યારે તેને પોતાના જીવનનો હેતુ સમજાય છે. હવે શું શું કરવું જોઈએ તે અર્જુનને સમજાય જાય છે અને આ અમુલ્ય જીવનનું લક્ષ્ય નક્કી કરે છે. અંતે યુદ્ધમાં જીત મેળવે છે.



એક સફળ લીડર તરીકે સૌથી મહત્વની ભૂમિકા હોય તો એ છે ટ્રાન્સફોર્મેશન.

તમારું કાર્ય બીજી વ્યક્તિના દિલ સુધી પહોંચે. એ વ્યક્તિ તમારા કાર્યથી ખુશ થાય અને એ કાર્ય કરવા માટે પ્રેરીત થાય. એ બીજી વ્યક્તિને જોઈને કોઈ ત્રીજી વ્યક્તિ ઈન્સ્પાયર થાય તો તમે ટ્રાન્સફોર્મેટીવ કાર્ય કર્યું કહેવાય.

ચકાસો તમે જે કાર્ય કરો છો તે ટ્રાન્સફોર્મેટીવ છે ?

....

....

....

....

....

....

તમે ટ્રાન્સફોર્મેશન લાવવા માટે શું કરો છો ? અથવા શું કરી શકો.

....

....

....

....

....

....

....

....

તમે જે તે ક્ષેત્રમાં કોણ છો અને તે ક્ષેત્રમાં તમારો શું રોલ છે ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

તમે જ તમારા જીવનના ઘડવૈયા છો. તમે જ તમારૂં ટ્રાન્સફોર્મેશન લાવી શકો છો. જે અંદર છે તેને બહાર લાવો જીવનનું ચિત્ર જાતે જ દોરો.

Take Transformative Step for Your Life



ઓન પર્સન ૪

એક લીડર પોતે જ પોતાનો પ્રેરક અને આઈડલ હોય છે. બીજા માટે તે પ્રેરણાદાયક છે. દરેક વ્યક્તિને પોતાના વિચાર હોય છે. દરેક વ્યક્તિ પોતે પોતાની જાતે કંઈક કરી બતાવવાની ક્ષમતા ધરાવે છે. એક લીડર માટે તો બીજા શું કરે છે. તેના માટે કંઈ વિચાર હોતા જ નથી. તેને તો પોતાને તેનું વિઝન ને મિશન પર જ ટ્રસ્ટ હોય છે અને તેને અનુલક્ષી ને જ પોતાની એક્શન હોય છે. ખાસ યાદ રાખવા જેવી વાત જો બીજા લોકો શું કરે છે. બીજા લોકો શું વિચારે છે તેમાં ધ્યાન આપ્યું. તેનો મતલબ કે હવે તમારે આરામનો સમય આવી ગયો છે એટલે કે તે લોકોને ડગલે ને પગલે હવે તકલીફો પડવાની શરૂઆત થાય છે. મને કેટલાય લોકો એવું પુછે છે કે લાઈફમાં તકલીફ ક્યારે પડે ત્યારે મારો યુનિક જ જવાબદાર વખતે હોય છે. જ્યારે તમે બીજા લોકો શું કરે છે. તે લોકો શું કહેશે તેને કેવું લાગશે જ્યારે આવી બધી બાબતમાં તમારૂં ધ્યાન જાઈ ત્યારે ૧૦૦% તમને તકલીફ પડવાનું ચાલુ થાય છે.

તમે એવું કાર્ય કરો. જે તમારી જરૂરીયાત છે. નહિ કે લોકો જે જોવા માગે છે. હું તમને એવું નથી કહેતો કે આ રીતે કરવું અને વર્તવું બોલવું સહેલી વાત છે; પણ હું તમને એવું કહું છું કે આ રસ્તો બહુ જ સાચો, પાકો, લાંબો અને તમને તમારી મંઝીલ સુધી પહોંચાડવા વાળો છે.

"જો તમે જીવનમાં તમારી મરજી પ્રમાણેનું કશુંક મેળવવા માંગતા હોય તો તમારે તમારી જાતને એવી રીતે ડેવલોપ કરવી પડશે કે તમે જ તમારા માટે બહું જ કિંમતી વ્યક્તિ છો."

સપોર્ટીવ

તમે કયાંય પણ જાવ છો કે તમે કઈ પણ કરો છો. ત્યારે પણ ગમે તેવી પરિસ્થિતિમાં હું તમારી સાથે રહીશ. જો તમે આવું તમારી ટીમના લોકોને કે તમારી આસપાસના લોકોને કહો છો અને જરૂર પડે ત્યારે તેને સપોર્ટ આપો છો. ત્યારે પણ તમે એક લીડરની ભૂમિકા ભજવી રહ્યા છો. તમે જાણતા કે અજાણતા તે લોકો તમારી ટીમમાં કાર્ય કરે અને તમને અને તમારી ટીમને એક સારું પરફોર્મન્સ આપે. તે માટેના બીજ વાવી રહ્યા છો અને તે ઉગવાના જ છે.

એક સફળ લીડર બનવા માટે તમારામાં એક સપોર્ટીવ ના ગુણધર્મો હોવા જોઈએ. કામ સિવાય તમે તમારી સાથેના લોકોની હંમેશા મદદ કરતા રહો. પરંતુ મદદની વાત આવી એટલે મને કહેવાનું મન થાય છે. જયારે તમે મદદ કરો ત્યારે બસ એટલું જ ઘ્યાન રાખવાનું છે કે; તમારે તમારા જીવનના મૂલ્યોને સામે રાખીને મદદ કરવાની છે.

સુરેશ એક કંપનીમાં કામ કરતો હતો. સુરેશનું ફક્ત એક જ લક્ષ્યાંક હતુ. ગમે ત્યારે ગમે તે લોકોની મદદ કરવા જતો રહેતો હતો. આ જ મામુલી જીંદગી હતી. સુરેશની કંપનીના વર્ષના દિવસે જયારે બધાને બઢતી આપતી હતી ત્યારે એક મામુલી મજદુર ના પર્ફોમેન્સ

જોઈને તેના માલિક ખુશ ખુશાલ હતા. તેમણે વિચાર્યું કે આ વર્ષ માટે મારે સુરેશને મામુલી મજદુરમાંથી મેનેજરની પોસ્ટ આપવી છે. તેવું તેમણે એનાઉન્સ કર્યું. મેનેજરની પોસ્ટ માટે તો બધા લોકો ચકિત થઈ ગયા કે આ અણસમજને કેમ મેનેજરની પોસ્ટ આપી. સુરેશ પણ પોતે આ વાતને સ્વીકારવા તૈયાર નહોતો. તેણે કહ્યું કે માલિક મારાથી આ જવાબદારી હેન્ડલ નહી થાય. હું આ ખુરશીને ન્યાય નહીં આપી શકું ત્યારે તેની સાથે ના બધા લોકોએ સુરેશને હિમ્મત આપી. બધા તેને તેના કામમાં મદદ કરશે તેવી બાંહેધરી આપી અને આજે સુરેશ પોતાની કંપનીની જેમ જ આ પોસ્ટને નીભાવી રહ્યો છે. તે કંપનીમાં સી.ઈ.ઓ. બની ગયો છે.

મિત્રો આ વાર્તા કહેવાનો મારો મતલબ એ છે કે તમે જો લોકોની મદદ કરતા રહેશો તો તમને તમારા વિચાર્યા કરતા પણ વધારે મદદ મળી રહેશે.

''जो हम देते है उससे कई गुणा ज्यादा हमको वापस मिलता है ये संसार का नियम है दोस्तो''

જે તે ક્ષેત્રમાં તમારે તમારા કામમાં ક્યાં સપોર્ટીવ રહેવાની જરૂર છે ?

....

....

....

....

....

....

....

તમે ક્યાં સપોર્ટીવ રહ્યા અને તમને શું પરીણામ મળ્યા

....

....

....

....

....

....

....

....

....

તમારા સપોર્ટને કારણે લોકોને શું પરીણામ મળ્યા ?

....

....

....

....

....

....

....

....

તમારે ક્યાં સપોર્ટીવ રહેવાની જરૂર હતીને તમે નથી રહ્યા ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

તે જગ્યા પર તમે સપોર્ટીવ રહ્યા હોત તો શું સંભવ થાત ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

દોસ્તો, તમારા જ જવાબ ચકાસો તમને ખબર પડશે કે તમારા સપોર્ટના કારણે તમને તમારા ક્ષેત્રમાં સારા પરીણામ મળ્યા છે. જ્યા સપોર્ટ નથી આપ્યો ત્યાં તમને જોઈતા પરીણામ મળ્યા નથી.

કોઈ લીડર ક્યારેય સપોર્ટીવ વાતચીત કરે છે ત્યારે ચાર વસ્તુ તેને ગિફ્ટમાં મળે.

સહાનુભૂતિ
આત્મવિશ્વાસ
ચિંતા
આદર

ઈનોવેશન

નવિનતા વિશે એક ટ્રેનર બહું જ સારૂં વાક્ય અને સાચું વાક્ય કહી ગયા છે. તે મને આજે યાદ આવે છે. તે તમારી સમક્ષ રજુ કરું છું. જો કામ હમ કરતે હૈં અગર વહી કામ કરતે આયે તો હમેં ક્યા મિલેગા? હમકો વહી મિલેગા જો હમ પાતે આયે હૈં. અગર કુછ નયા પાના હૈ તો કુછ નયા કરના પડેગા" અને હંમેશા એવું જ હોય છે. કઈ નવું મેળવવું હોય તો કઈ નવું કરવું પડે. નવિનતા દ્વારા જ એક લીડર અને તેના ફોલોઅરની પરખ શક્તિ નક્કી થાય છે. તેના થકી ખબર પડે કે આ લીડરમાં કેટલો દમ છે અને હું અહિંયા હંમેશા કંઈ નવું નવું કરવાની કે કઈ મોટો બદલાવ લાવવાની વાત તો બિલકુલ કરતો નથી. કારણ કે વિક્સની પરિભાષા જોવા જઈએ તો વિક્સ લાવવા માટે તો નાના નાના બદલાવ લાવવા જરૂરી છે. નાના બદલાવ થકી જ મોટો બદલાવ લાવી શકાય છે.

કહેવાય છે ને કે એક સફળ માણસની પાછળ એક સ્ત્રીનો હાથ હોય છે. પરંતુ હું એવું કહેવા માંગુ છું કે એક સફળ નેતાની પાછળ નાના-નાના બદલાવનો જ હાથ હોય છે અને એ જ એની સીડી છે.

એક નવિનતા લાવવા માટે શું કરવું પડે ? તો દોસ્તો નવિનતા લાવવા માટે તો સૌ પ્રથમ દરેક વિચારનો સ્વીકાર કરવો પડે. પછી ભલે તે એક

મામુલી નોકરી કરવા વાળા નોકરનો હોય ત્યાર બાદ વિચાર ને લીડર પોતાના શબ્દમાં તેની ટીમ સામે રજુ કરે અને તેને અમલમાં લાવવા માટે પ્લાન બનાવે અને તેના પર કાર્ય કરે છે. અંતે અલગ પરિણામ મેળવે તેને નવિનતા લાવ્યા કહેવાય. દોસ્તો આપણે આપણી કોઈ પણ સમસ્યા દરેક વખતે એક સરખા ઉપાયથી બદલી શકતા કે નિવારણ લાવી શકતા નથી. તેમ આપણા ગ્રાહકને પણ દરેક વખતે એક જ સ્ટાઈલથી જોવામાં કે એક સ્ટાઈલથી તેની સાથે ડીલ કરવામાં આવે તો આ દુનિયામાં આપણી જેવા મુર્ખ ક્યાંય જોવા મળે નહીં. તે જ રીતે સહ સાથીદાર પાસેથી કામ લેવામાં પણ આપણે મુર્ખ સાબિત થશું.

મિત્રો, અત્યાર સુધી આપણે જે કંઈ પણ જોયું તે હતા એક લીડરના ગુણો અને તેમાં આપણે આપણા જીવનની ચકાસણી કરી; અને ઘણી બધી વસ્તુ જે આપણામાં મિસિંગ હતી. તે પૂર્ણ કરવાનો પ્રયત્ન કર્યો અને એ પણ જોયું કે આપણે કયા સમય પર શું કરવું જોઈએ.

તો આજથી

શરૂઆત થાય છે

જે તે ક્ષેત્રમાં

આસમાનને ચુમવાની

દિવસ-૧

જીવનના મૂલ્યો

મિત્રો, આજે લીડરશીપનો પહેલો દિવસ અને આજે આપણે નક્કી કરીશું આપણા જીવનના મૂલ્યો.

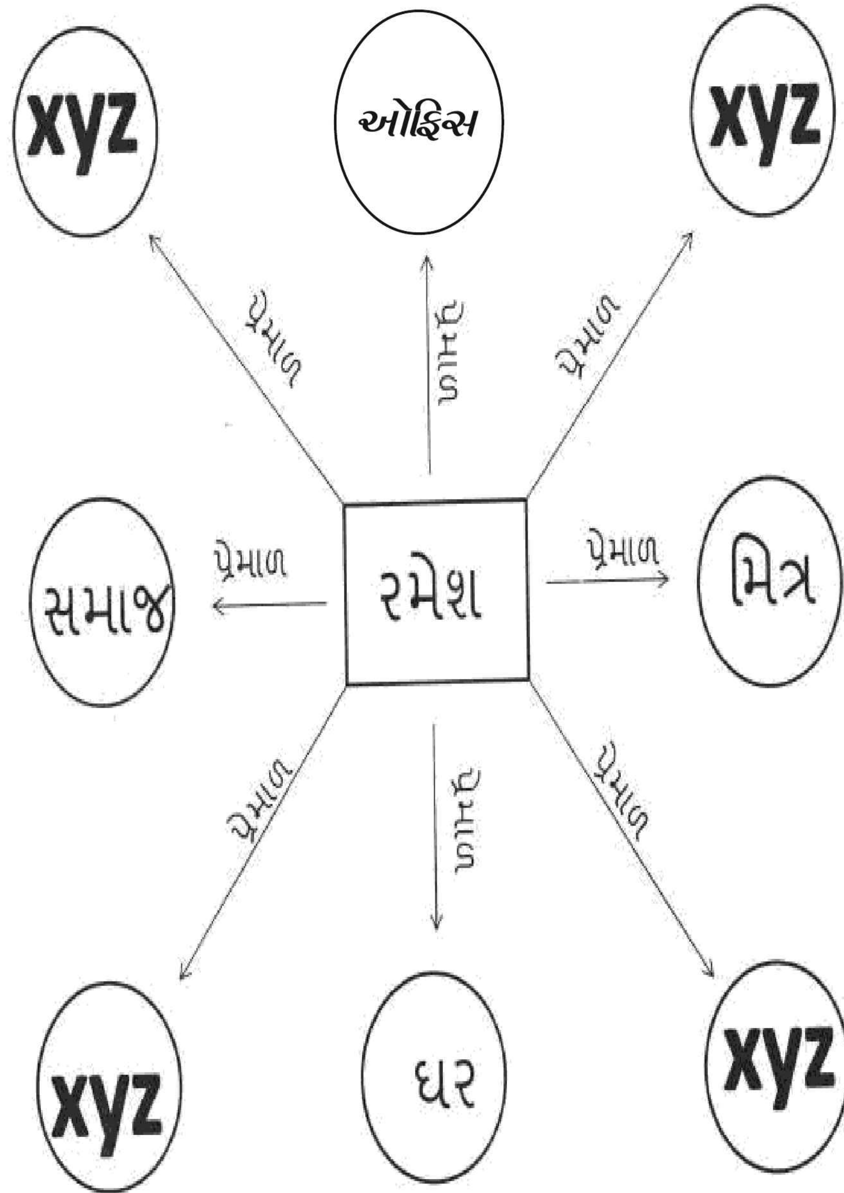
સૌ પ્રથમ તો આપણે જીવનમૂલ્યો ક્યા ક્યા હોય તેની યાદી જોવી પડશે.

પ્રામાણીકતા

પ્રેમ	*એકસુત્રતા*
આનંદ	*સહભાગીદારી, શાંતિ*
પારદર્શીતા	*ઐક્ય*
સહાનુભૂતિ	*પ્રતિબધ્ધતા*
સત્ય	*અનુકંપા*
અહિંસા	*મહેનત*
ખુશી	*ધીરજ*
શુધ્ધતા	

આ પ્રમાણે જીવનના કેટલાક અલગ અલગ મૂલ્યો છે. તેમાંથી આપણે શેના માટે જીવીયે છીએ. તે નક્કી કરવાનું અને ક્યા મૂલ્યોને આધારે આપણે આપણું જીવન જીવવું છે. હંમેશા માણસની ઓળખ તેના મૂલ્યો ના આધારે થતી હોઈ છે. ઉ.દા. રમેશ તેના ઘરમાં બહુ જ પ્રેમાળ છે તેના મિત્ર વર્ગમાં તે થોડો જીદ્દી છે; તો વળી ઓફિસમાં બહું જ આળસું છે આ છે રમેશની ઓળખ; હવે જોવા જઈએ તો રમેશના દીકરાને પુછો કે બેટા તારા પપ્પા કેવા છે તો એમ કહે છે કે મારા પપ્પા તો બહુ જ સારા છે. તેના ઓફિસમાં કોઈને પુછો કે રમેશ કેવો છે. તો બધા કહેશે કે સાવ નકામો માણસ છે. હવે તમે વિચારો કે રમેશને તેના મૂલ્યો ખબર હોઈ અને રમેશ તેના મૂલ્યોને આધારે જીવતો હોય તો બધા વ્યક્તિ જે રમેશના સંપર્કમાં છે. તે બધા કહે કે રમેશ પ્રેમાળ છે અને તેના સાથી લોકો તેની ઓળખ નક્કી કરે. ગાંધી બાપુને યાદ કરીએ તો લોકો તેને સત્ય અને અહિંસાના નામે ઓળખે તો સ્ટીવ જોબને યાદ કરીએ તો લોકો તેને મેક અ ડીફરન્સના નામે ઓળખે. જેમ ગાંધી બાપુ સત્ય અને અહિંસાના નામે દેશને આઝાદી અપાવી અને સ્ટીવ જોબે વિશ્વની મોટી કંપની બનાવી. તેમ આપણે પણ આપણા જીવનની વેલ્યુ નક્કી કરવાની છે. એ વેલ્યુના આધારે જીવનસાગરમાં નાવડી દોડાવવાની છે.

રમેશના જીવનનું મૂલ્ય જો પ્રેમ હોય તો ?



મિત્રો આજથી આપણે પણ આપણા જીવનમૂલ્ય નક્કી કરીશું અને તેના પરથી કોઈ પણ નિર્ણય કરીશું. તમારી સાથે રહેતા લોકો તમારા વિષે શું વિચારે છે ? (તમે કેવા છો એમના માટે)

....

....

....

....

....

....

....

....

તમે જે સમાજમાં રહો છો તે સમાજ તમારા વિશે શું વિચારે છે ? (તમે કેવા છો એમના માટે)

....

....

....

....

....

....

તમે પોતે જ તમારા માટે શું વિચારો છો ? (તમે કેવા છો તમારા માટે)

....

....

....

....

....

....

....

....

તમારા ઘરના સભ્યો હંમેશા તમને શું કહે છે ? (તમે કેવા છો એમના માટે).

....

....

....

....

....

....

....

....

જ્યારે તમે તમારા જવાબ ચકાસશો તો તમને ખબર પડશે કે મેં કેટલા મહોરા પહેર્યા છે. હું દરેક જગ્યા પર અલગ-અલગ રીતે રહું છું. દરેક લોકો મારા વિષે અલગ-અલગ વિચાર ધરાવે છે.

તો દોસ્તો આજથી આપણે પણ આપણા જીવન મૂલ્યો ના આધારે જ જીવીશું.

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

તમને શું લાગે છે આજથી તમે ક્યા-ક્યા મુલ્યના આધારે કોઈ પણ નિર્ણય લેશો ?

....

....

....

....

....

....

....

અને તમે દરેક જગ્યા પર એ મૂલ્યના આધારે નિર્ણય લો તો શું સંભવ થાય તમારા માટે ?

....

....

....

....

....

....

....

આજથી પોતાની જાત સાથે કમિટમેન્ટ કરવું હોઈ અને માનવું હોઈ કે હું આવો છું. તમે શું માનો છો ?

ઉ.દા., હું પ્રેમાળ છું.

હું કમિટેડ છું.

મિત્રો હું ફક્ત એટલું જ કરવાનું કહું છું. તમે માનો કે હું આજથી બજલાઈ જવા માટે .... છું. હું તમને બદલાઈ જવા માટે નથી કેહેતો પણ વાસ્તવિકતા માનવા કહું છું કારણ કે તમે જે માનો છો એ જ તમે બની જાવ છો.

દિવસ-૨

આજે આપણે જે જીવનના ક્ષેત્ર જોયા. તેના પરથી ક્યા ક્ષેત્રમાં પરીણામ મેળવવું છે તે નક્કી કરીશું.

આ બૂક બધા જ લોકો માટે છે એટલે બધા જ આ બૂકનો ઉપયોગ કરી શકશે.

દા.ત.

વિદ્યાર્થી માટે,
ધંધાર્થી માટે,
સમાજ સેવક માટે
શીક્ષક માટે વગેરે વગેરે...

સૌ પ્રથમ નક્કી કરો કે તમારે ક્યા ક્ષેત્રમાં પરીણામ મેળવવું છે ?

તમારે જે ક્ષેત્રમાં પરીણામ મેળવવું છે તે ક્ષેત્રમાં તમે હાલમાં ક્યા તબક્કે છો ? ઉ.દા. તરીકે તમારે ફાઈનાન્સમાં પરીણામ મેળવવું હોય તો તમારી હાલની આવક કેટલી છે ? જો શરીરમાં વજન ઘટાડવું હોય તો હાલમાં કેટલો છે. પરીક્ષામાં સારા ટકા લાવવા હોઈ તો છેલ્લા વર્ષમાં કેટલા ટકા આવ્યા હતા. મતલબ કે તમારે જે તે ક્ષેત્રમાં પરીણામ મેળવવું હોય તો તે ક્ષેત્રમાં હાલની પરીસ્થિતિ શું છે ?

જે તે ક્ષેત્રમાં તમે તમારી જાતને ક્યા મુકામ સુધી જોઈ શકો છો ? તમારે ક્યા મુકામ સુધી પહોંચવું છે ?

ઉ.દા. ફાઈનાન્સમાં મારે લાખની આવક કરવી છે, અભ્યાસ મા મારે ૯૨% લાવવા છે . મારા શરીરનું વજન ૫ કિલો ઉતારવું છે વગેરે... વગેરે...

અત્યાર સુધી તમે પરીણામ મેળવવા માટે શું શું કર્યું ?

....

....

....

....

....

....

....

....

હવે તમે પરિણામ મેળવવા માટે શું શું કરી શકો છો ?

....

....

....

....

....

....

મિત્રો, આ જે પણ મહાવરા છે તે દરેક જગ્યા પર દરેક પરિસ્થિતિમાં તમને લાગુ પડશે. તમે આખી જીંદગી આનો ઉપયોગ કરી શકશો આને કોઈ એક્સપાયરી તારીખ નથી પણ શરત એટલી જ છે; કે કાયમ એક એક દિવસનું જ વાંચવાનું અને કામ કરવાનું. બૂક બહુ જ નાની છે પણ કામ બહુ જ મોટું છે તમારા જીવનનો ટર્નીંગ પોઈન્ટ પણ હોઈ શકે;

દિવસ-૩

એક રમેશ હતો. તે બહું જ પ્રેમાળ અને એકદમ ભગવાનનો માણસ એક દિવસ તે રસ્તામાં જતો અને સામેથી ૫ લોકો તેને મારવા માટે આવતા હતા. તેને તે ખબર પડી તો રમેશ ત્યાંથી ભાગી ગયો અને તેને કંઈ જ ના થયું.

બીજી વાર રમેશ અને તેના મમ્મી બંને જતા હતા. સામેથી લોકો તેને મારવા આવતા હતા પણ તેને ખબર પડી કે લોકો મને નહી પણ મારા મમ્મીને મારવા આવે છે. તે સાંભરતાની સાથે જ રમેશે જે લોકો મારવા આવતા હતા. તે બધા લોકોને બહુ જ માર્યા.

ચર્ચા પુરી થાય છે પણ આની પાછળ હું એવું કહેવા માંગું છું. રમેશ પહેલી વાર કેમ ભાગી ગયો અને બીજી વાર તે લોકોને માર્યા કારણ કે પેલી વાર માટે તેને કોઈ કારણ નહોતું કરવા માટે અને બીજી વાર તો તેના મમ્મીને મારવા આવતા હતા એટલે તેણે માર્યા. તેને તે કામ કરવા પાછળનું કારણ પણ મળ્યું. પણ શું આપણે આપણા જીવનમાં જે પણ કઈ કરવું છે. તેની પાછળના કારણ છે ?

દરેક લોકો પાસે કામ ન કરવાના હજાર બહાના હોય છે. પણ કોઈ એક એવું બહાનું શોધો. જે તમારે તે કામ કરવા પાછળ નું હોય અને તે બહાનું જ તમને પાવર આપશે. તમારે મોટીવેશનની જરૂર નહિ પડે.

તમે પોતે જ પોતાના માટે એક મોટીવેટર બની શકો છો. જરૂર છે તો ફક્ત સવાલ પુછવાની કે મારે શા માટે આ વસ્તુની જરૂર છે ?

જે તે ક્ષેત્રમાં પરીણામ મેળવવા માગો છો તે શું કામ મેળવવું છે ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

તે પરીણામ મેળવીને તમને શું મળશે ?

....

....

....

....

....

....

....

દા.ત., અભ્યાસમાં સારા માર્ક લાવવા છે તો શું કામ લાવવા છે. મારે આર્થિક પરીસ્થિતિ સુધારવી છે તો શું કામ સુધારવી છે ? મારે વજન ઉતારવું છે. તો શું કામ ઉતારવું છે.

જયાં સુધી તમને પરીણામ ન મળે ત્યાં સુધી આ સવાલના જવાબ દરરોજ વાંચો. તમે ક્યારેય નર્વસ નહી થાવ. એક અનોખો પાવર મળશે જયારે કામથી થાક લાગે. આળસ આવે અથવા કંટાળો આવે ત્યારે આ જવાબ જરૂર વાંચવા.

દિવસ-૪

આજે આપણે તમારે જે પણ ક્ષેત્રમાં પરીણામ મેળવવું છે. તે ક્ષેત્રની પાયાની જરૂરિયાત ચેક કરીશું. તે ક્ષેત્રમાં પરીણામ માટે કઈ કઈ વસ્તુની જરૂર પડે તેનું લીસ્ટ બનાવીશું.

ઉ.દા. જો તમારે સુરતથી અમદાવાદ જવું હોય તો શેની શેની જરૂર પડે. સુરતથી અમદાવાદ જવા માટે સૌ પ્રથમ ક્યારે જવું છે. તે નક્કી કરવું પડે. ત્યારબાદ શેમાં જવું છે તે નક્કી કરવું પડે. બસ, ટ્રેન, કાર કે પ્લેન ત્યાં કેટલા દિવસ રોકાવવાનું છે. તેના આધારે પેકિંગ કરવું પડે. રીટર્ન ક્યારે આવવું છે. આ બધી વસ્તુને આધારે તમે અમદાવાદ પહોંચી શકો.

તો જે તે ક્ષેત્રમાં તમારી પાયાની જરૂરિયાત શું છે. તે નક્કી કરવાની રહેશે. જો કોઈ વિદ્યાર્થી હોય અને તેને તેના ક્ષેત્રમાં મેકેનિકલ એન્જીનીયર બનવું હોય તો પાયાની જરૂરિયાત શું હોય. તેને સૌ પ્રથમ નક્કી કરવું પડે. તેને ડિપ્લોમાં કરવું છે કે ડિગ્રી જો ડીપ્લોમાં કરવું છે. જે તે કોલેજ અનુસાર ધો.-૧૦માં કેટલા લાવવા પડે વગેરે વગેરે પાયાની જરૂરિયાત ચેક કરવી પડે; તો મિત્રો તમે જે ક્ષેત્રમાં પરીણામ મેળવવા માગો છો. તેની પાયાની જરૂરિયાત શું છે ? તેની યાદી બનાવો.

દિવસ-૫

મિત્રો આજે દિવસ-૫ મો અને અત્યાર સુધીનો સૌથી મહત્વનો ભાગ.

આજનું કાર્ય તમારા ગઈ કાલના કાર્યને આધારે રહેશે. આજે આપણે આપણું ભવિષ્ય કોરા કાગળ પર ચિતરશુ; તો થઈ જાવ તૈયાર. તો ચાલો પહેલ કરીએ ઉદાહરણના માધ્યમથી પ્લાનિંગ કરવાની.

ઉ.દા. તમારા ઘરમાં કોઈના લગ્ન છે તો કઈ રીતે પ્લાનીંગ કરશો. તો સૌ પ્રથમ જોઈએ આપણે આપણી પાયાની જરૂરિયાત લગ્ન માટે.

લગ્ન તારીખ
વાડી/હોલ/હોટલ બુક કરાવવી
કંકોત્રી અથવા આમંત્રણ પત્રિકા બનાવવી
તેનું વિતરણ કરવું
જમણવારનું મેન્યુ નક્કી કરવું
તેનો ઓર્ડર આપવો
ખરીદી કરવી/કપડા/ઘરેણાં/વગેરે વગેરે

આ રીતે ગઈ કાલે આપણે આપણા ક્ષેત્રની પાયાની જરૂરિયાતનું લિસ્ટ બનાવ્યું હતું. તેને મેળવવા આજે કામ કરીશું.

પાયાની જરૂરીયાત શું છે	કોણ કરશે ?	ક્યારે કરશે
લગ્નની તારીખ લેવાની	ઘરના વડીલ સાથે આવનારના નામ	જે તા. જવાના હો તે તારીખ અને સમય
વાડી બુક કરાવવી	જેને જવાબદારી સોંપવાની હોઈ તે	જે તા. જવાના હો તે તારીખ અને સમય
કંકોત્રી બનાવવી	જેનેજેને બોલાવાના હોઈ તેનું લિસ્ટ	જે તા. બોલાવવાના હો તે તારીખ અને સમય.

મિત્રો, ઉપર બતાવ્યા પ્રમાણે પ્લાનિંગ કરવાનું રહેશે. હવે તમે ધ્યાનથી વિચારો કે આજ સુધી આપણે ક્યારેય આવું પ્લાનિંગ કર્યું છે ખરા.

જો આવા પ્લાનીંગથી કામ કરીએ તો તમારે પણ સમયનો મેનેજ કરવો પડે. દરેક ક્ષેત્રમાં આવી જ રીતે કામ કરો અને મેનેજમેન્ટ કરો તો કોઈપણ ક્ષેત્રમાં આસાનીથી પરીણામ મળી શકે છે.

તે હવે આજે આપણે તમારા ક્ષેત્રનું પ્લાનીંગ કરીશું.

શું કામ કરીશું ?	કોણ કરશે	ક્યારે કરીશું

દિવસ-૬

જેતે ક્ષેત્રમાં ૧ વર્ષની ડીઝાઈન બનાવીશું

જે તે ક્ષેત્રમાં પરીણામ મેળવવા માટે ક્યા દિવસે શું કામ કરશો

અઠવાડીયુ

	કામની યાદી, કામ અથવા ન થયેલ કામ લખવું હોય તો	પૂર્ણ થયેલ યાદી માટે તમારે કઈ લખવું હોય તો	વધારાની	પરીણામ
સોમવાર				
મંગળવાર				
બુધવાર				
ગુરુવાર				
શુક્રવાર				
શનિવાર				
રવિવાર				

મહિનો

	કામની યાદી, કામ અથવા ન થયેલ કામ લખવુ હોઈ તો	પૂર્ણ થયેલ યાદી માટે તમારે કઈ લખવું હોય તો	વધારાની	પરીણામ
૧ વિક				
૨ વિક				
૩ વિક				
૪ વિક				
૫ વિક				

વર્ષ

	કામની યાદી, કામ અથવા ન થયેલ કામ લખવું હોય તો	પૂર્ણ થયેલ યાદી માટે તમારે કઈ લખવું હોય તો	વધારાની યાદી	પરીણામ
૧લો મહિનો				
૨જો મહિનો				
૩જો મહિનો				
૪થો મહિનો				
પમો મહિનો				
૬ઠો મહિનો				
૭મો મહિનો				
૮મો મહિનો				
૯મો મહિનો				
૧૦મો મહિનો				
૧૧મો મહિનો				
૧૨મો મહિનો				

દોસ્તો દરરોજ આપણે આ રીતે બધા ટેબલ ભરવાની ટેવ પાડવી પડશે.

ગમતુ પરીણામ મેળવવા માટે ન ગમતા કામ પણ કરવા પડશે.



મને કોઈ રોકી શકતું નથી ૫

દિવસ-૭

મને કોઈ રોકી શકતું નથી મારા પોતાના સિવાય

મિત્રો છેલ્લા ૬ દિવસના કામ પરથી તમને ખબર પડી હશે કે જો આપણે કોઈ પણ કામ પ્લાનીંગ સાથે કરીએ. તો દુનિયામાં એવી કોઈ પણ વ્યક્તિ નથી. જે તમને રોકી શકે; સીવાય તમારા. કારણ કે આપણા કામમાં જો કોઈ રૂકાવટ લાવી શકે તો તે આપણે પોતે જ છીએ.

તો સવાલ એ ઉભો થાય કે આપણે પોતે કઈ રીતે આપણને રોકીએ છીએ ? તો આજે આપણે તેના પર કામ કરીશું. આપણે પોતે આપણને ભૂતકાળમાં થયેલા અનુભવના આધારે, આપણા અધુરા જ્ઞાનના આધારે અથવા અપુરતા આત્મવિશ્વાસના આધારે (અથવા કારણે), તો જોઈએ કઈ રીતે આપણે પોતે જે આપણને અટકાવીએ છીએ.

આ મુદ્દાને સમજવા એક ઉદાહરણનો ઉપયોગ કરીએ

સમજો કે તમારે કપડા વેચવાનો ધંધો કરવો છો; તો તમે શું શું કરશો ?

તમારો જવાબ લખો પછી આગળ વાંચો.........................

....

....

....

૧.



ઉપર લખેલા જવાબ વાંચતા તમને જણાશે કે કોઈ પણ કાર્ય કરતા પહેલા તમે શું શું વિચારો છો ? તમે એજ વિચારો છો જે રાઉન્ડમાં લખેલ છે.

તો શું તમે જે પણ લખ્યું છે. તે તમે તમારા અનુભવના આધારે કે કોઈ બીજાના અનુભવના આધારે લખેલ છે. પણ આ અનુભવ થયો ક્યારે આ અનુભવ તમને ભૂતકાળમાં થયો. તે વિચારી ને તમે કોઈ કામ અત્યારે વર્તમાનમાં કરી શકતા નથી.

૨. ઉદાહરણ

વિચારો કે તમારે આજથી ૭ દિવસ પછી ફરવા માટે તમારી મન પસંદ જગ્યા પર જવાનું છે. ૫ સ્ટાર હોટલનો આવવા જાવાનો ખર્ચ બધો જ તેમજ ૨ લાખ વધારાના કંપની તમને આપે છે વેકેશન માણવા માટે. હવે, આ સાત દિવસમાં તમે શું કરશો?

સૌપ્રથમ તો તમે તમારી પત્ની કે પતિને ફોન કરીને આ ખુશખબરી આપશો. ત્યારબાદ તમે જે કામ કરશો તેમા પણ કેટલોક બદલાવ આવશે. ઓછા સમયમાં તમે એ કામ પેલા કરતા સારું કરીને આપશો.

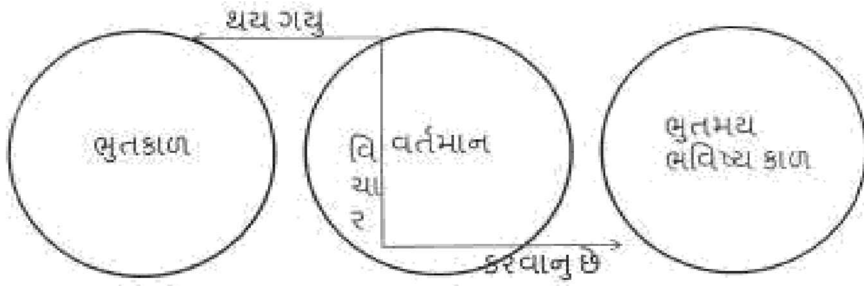
સાતે સાત દિવસના પ્લાન કરશો. ફરવાના સ્થળોની, ખરીદીની યાદી બનાવશો, બધાને આ ખુશ ખબરી આપશો, દરેક કામ એક મસ્તી અને અનેરા આનંદથી પૂર્ણ કરશો.



ભવિષ્યમાં ફરવા જવાનું છે. તે વિચારીને આજે તમે ખુશ થાવ છો. જરા વિચારીને જુઓ તો જવાને એક જ દિવસની વાર છે અને તમારૂં વેકેશન કેન્સલ થાય છે તો કેટલું દુઃખ લાગે ?

અને વેકેશનના છેલ્લા દીવસે ફરતા હો અને કોલ આવે કે કાલે ઓફિસે પાછું આવવાનું છે તો શું એ છેલ્લો દિવસ તમે જે ૬ દિવસ આનંદ માણ્યો તેવો માણી શકશો ?

તો શું આપણે ભવિષ્યમાં, ભૂતકાળમાં કે વર્તમાનમાં જીવીએ છીએ. દોસ્તો, નથી તમે જીવતા ભવિષ્યમાં કે નથી જીવતા વર્તમાનમાં તમે જીવો છો તો ફક્ત ને ફક્ત ભુતકાળમાં તો ચાલો એ પણ જોઈએ.



ઉદાહરણ-૧માં જોતા ખબર પડી કે કામ કરવાનું છે ભવિષ્યમાં; પરંતુ પ્લાન કરીએ છીએ ભૂતકાળના આધારે. તે જ રીતે કોઈ કામ કરતા કરતાં પણ ભૂતકાળ યાદ આવે એટલે કે ભૂતકાળના અનુભવો યાદ આવે તો પણ આપણે જે કરતા હોઈએ છીએ. તે સારુ કરી શકતા નથી. કારણ કે ત્યારે યાદ આવ્યા આપણને ભૂતકાળના અનુભવોને સમજવા માટે ઉદાહરણ ૨ નો ઉપયોગ કરો. ભૂતકાળ યાદ આવ્યો તો શું સાતમો દિવસ સારો ગયો ?

એટલે જ મેં ત્રીજા ગોળમાં ભૂતમય ભવિષ્ય કાળ લખ્યો છે. મિત્રો એક સફળ લીડર બનવા માટે આપણે ભૂતકાળ કે ભવિષ્યમાં ભટકવાની

જરૂર નથી. આપણે તો એજ કરવાનું છે. જે આપણે આપણા પ્લાનમાં લખ્યું છે.

તો શું ભૂતકાળને ભુલવાનો કોઈ રસ્તો છે ? કદાચ આ સવાલ તમને ઉભો થઈ શકે છે.

ના મિત્રો, ભૂતકાળને ભુલવાનો કોઈ રસ્તો નથી. પણ ભૂતકાળને નજર અંદાજ કરવાનો રસ્તો જરૂર છે; અને એ છે કે જ્યારે તમે કોઈ પણ પ્લાન બનાવો કે બનાવવા બેસો. તેની અડધી કલાક અગાઉ એક જગ્યા પર બેસીને એક ધારા ૧૫ થી ૨૦ મિનિટ જોર જોરથી શ્વાસ લેવાનું ચાલું કરો અને પછી પાંચ મિનીટ શાંતિથી બેસો. ત્યારબાદ પણ પ્લાન બનાવવો હોઈ તે કઈ પણ વિચાર આવે તે લખવાના શરૂ કરો અને પ્લાન બનાવવાનું શરૂ કરો. વિશ્વાસ છે સારું પરીણામ આવશે.

બનાવેલા પ્લાનના આધારે

વર્તમાનમાં

કાર્ય કરવાનું ચાલુ કરો

ભવિષ્યને તેની

જાતે જ બદલવું પડશે.

દિવસ-૮

આજે દિવસ-૮મો એટલે બહુ જ અગત્યના વિષય પર વાત કરીશું; તે છે સંવાદ.

કહેવાય છે ને આંખમાં નમી તો દુનિયા ગમી. પરંતુ હું તો એમ કહીશ કે જીભમાં નમી તો દુનિયા નમી. શું લીડરશીપમાં વાતચીત કરવાની કળા પણ ભાગ ભજવે છે ખરા ?

તો આપણે કઈ રીતે વાતચીત કરવી જોઈએ ?

મિત્રો, સામાન્ય રીતે એક લીડર તરીકે વાત કરતા હોઈએ છીએ ત્યારે કેટલીક વસ્તુનું ધ્યાન રાખવામાં આવે છે. કેટલાક અગત્યના મુદ્દા છે. તે જો તમારી વાતચીતમાં આવી જાય તો તમને લીડર બનતા કોઈ અટકાવી ના શકે.

(૧) દિલને સ્પર્શવું :

તો દીલને છોડવું એટલે શું ? તમે જે કંઈ પણ વાત તમારા સ્ટાફને કે તમારા સહકર્મચારીને કહેવા માંગો છો. તે વાત એટલી ચોખ્ખી હોવી જોઈએ. જે સામેની વ્યક્તિના દીલ ને ટચ કરી જાય.

તમારા શબ્દમાં એવો પાવર હોવો જોઈએ; કે તરત જ સામેવાળી વ્યક્તિ વિચારમાં પડી જાય. આપણે અવાર-નવાર કહીએ છીએ. પહેલી

ઈમ્પ્રેશન એ જ છેલ્લી ઈમ્પ્રેશન. તો એ મુદ્દો પણ એજ કહેવા માંગે છે કે તમે વાત એ રીતે કરો કે પેલી વખતમાંજ સામેવાળી વ્યક્તિના દીલ ને ટચ કરી જાય.

તમારા દિલથી નીકળેલા શબ્દ સામેવાળી વ્યક્તિના દિલ ને ટચ થવા જોઈએ.

(૨)ભવિષ્ય :

શું તમારી વાતચીતથી સામેવાળી વ્યક્તિને તેમાં પોતાનું ભવિષ્ય દેખાય છે. કોઈ પણ લીડર વાત કરતો હોય ત્યારે વાતચીતમાં તેના સહ ભાગીદારને પોતાનું ભવિષ્ય દેખાવું જોઈએ. તો જ તે વ્યક્તિ સાથે તમારો સંવાદ કઈક અદ્ભૂત છે એવું કહેવાય.

ઘણી બધી કંપનીના લખાણમાં કે તેના સેલ્સમેન જે પણ વાત કરે છે. તે તમે ધ્યાનથી સાંભળો તો તમને ખબર પડશે. તે લોકો હંમેશા તેમાં તેના ગ્રાહકને ભવિષ્ય બતાવે છે. તેના કારણે જ તેનો વિકાસ થાય છે.

જ્યારે તમે સામેવાળી વ્યક્તિને એનું ભવિષ્ય દેખાડો છો ત્યારે તે વ્યક્તિ તમને તમારા વર્તમાનમાં તમારા ભવિષ્યને ઉજળુ કરવા મદદ કરશે અને સાથ આપશે.

શું હું જે પણ બોલું છું તેનાથી દરેક વ્યક્તિ ખુશ છે ?

....

....

....

....

....

....

....

....

તમારી વાણીથી તમે કેટલાકને દુખી કર્યા છે ?

....

....

....

....

....

....

....

....

તમારી વાતચીત કરવાની કળામાં ભવિષ્યનો સમાવેશ થાય તો તમારા સંબંધ, ધંધો કે કોઈ પણ ક્ષેત્રમાં તમે શું પરીણામ મેળવી શકો?

....

....

....

....

....

....

....

....

તમે લખેલ જવાબ ધ્યાનથી વાંચો અને પોતાની જાતે ચિંતન કરો.

....

....

....

....

....

....

....



મારા સ્વની ઓળખ ૬

મિત્રો આજથી

આપણે

કાર્ય તરફ

પ્રયાણ

કરીએ છીએ

જેમા વાંચન

ઓછું

અને

લખવાનું ઝાઝુ

આવશે.

ભાગ-૨

મારા સ્વની ઓળખ

એક સફળ લીડરને

ઓળખવાની પદ્ધતિ

શું તમે જે તે ક્ષેત્રમાં છો તેમાં તમારે જ્ઞાનની જરૂર છે ?

....

....

....

....

....

....

....

શું તમે જે તે ક્ષેત્રમાં છો તેમાં તમારે ટ્રેનિંગની જરૂર છે ?

....

....

....

....

....

....

શું તમે જે પણ ક્ષેત્ર પસંદ કર્યું તેમાં તમને કોઈ પણ અનુભવ કે પ્રેક્ટિકલ જ્ઞાન છે ?

....

....

....

....

....

....

....

....

તમારા વિઝનને પ્રાપ્ત કરવા માટે તમારી પાસે બિઝનેસની આવડત છે ?

....

....

....

....

....

....

....

....

તમારા વિઝનને પ્રાપ્ત કરવા માટે તમારી પાસે આયોજનની આવડત છે

....

....

....

....

....

....

....

....

તમારું વિઝન પૂર્ણ કરવા માટે તેમાં પર્સનલ કોમ્યુનિકેશન (સંવાદ)ની આવડતની જરૂર છે ?

....

....

....

....

....

....

....

....

તમારી પાસે કોઈ એવું નેટવર્ક કે સહ સાથીદારો છે. જે તમે જે ક્ષેત્ર પસંદ કર્યું તેમાં તમારી મદદ કરી શકે ?

....

....

....

....

....

....

....

તમે લખેલા જવાબ

વાંચતા

તમને

ખબર

પડશે કે

તમારી

પાસે

શું છે

અને

શું

નથી

તમારી પાસે જે છે. તે તમને ખબર છે. પણ જે નથી તેને પ્રાપ્ત કરવા માટે તમે શું કરી શકો ?

....

....

....

....

....

....

....

....

ઉપર લખેલા જવાબથી ખબર પડશે કે તે પ્રાપ્ત કરવા માટે તમે શું કરી શકો ? તે તમે ક્યારે કરશો ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

તમારૂ વિઝન

તમે તમારા મૂલ્યોને સમજી શકો છો ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

તમે તમારી સંસ્થાના મૂલ્યોને સમજી શકો છો ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

તમે તમારા અનુયાયીઓના મૂલ્યોને સમજી શકો છો ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

તમારૂં વિઝન એ તમારા મૂલ્યોના આધારે છે ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

તમારૂં વિઝન કલીયર અને સચોટ છે ?

....

....

....

....

....

....

....

....

તમારા વિઝનની પ્રાપ્તિની સંભાવના શું છે ?

....

....

....

....

....

....

....

દોસ્તો, તમારા જવાબમાં તમને તમારા જ વિઝન વિશેની માહિતી મળશે તે જરૂરી છે. કારણ કે કેટલાક લોકો તેને જે જોઈએ છે. તે પ્રાપ્ત કરવામાં તેના મૂળભૂત મૂલ્યોને ભુલી જાય છે.

જવાબ વાંચો અને કોઈ ઉણપ લાગે તો તે ખાડો પુરવાની શરૂઆત કરો.

તમારી ટીમ

શું તમે જાણો છો કે તમારી ટીમમાં કેવી આવડતની જરૂર છે ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

શું તમે જાણો છો કે તમારા ટીમના સભ્યોમાં આયોજનની સ્કીલ છે?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

શું તમે જાણો છો કે સભ્યમાં બિઝનેસની સ્કીલ છે ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

શું દરેક સભ્ય તમારા વિઝનને પૂર્ણ કરવા સક્રિયતાથી સામેલ છે ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

શું તમારી ટીમમાં કોઈ સ્ટ્રક્ચર છે ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

તમે તમારા દરેક સભ્યોને સીલેક્ટેડ રાખ્યા છે ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

તમારી ટીમની મીટીંગને કેવી રીતે ઈફેક્ટીવ બનાવવી. તે તમે જાણો છો ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

તમે જાણો છો કે ટીમની સફળતાને કઈ રીતે માપી શકાય ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

તમારા દરેક જવાબ પરથી તમે જાણી શકશો કે હવે તમારે શું કરવું જોઈએ અને તે તમે ક્યારે કરશો ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

મિત્રો આખી બુક

અને

બધા સવાલ ના જવાબ

ફરીથી

વાંચવાથી

તમને ખબર પડશે કે

તમારે શું શું કરવું

જોઈએ.

■■■

તમે તમારું નિર્ણાયક બનો ૭

જે વ્યક્તિને ખબર છે

કે પોતાને શું કરવું

જોઈએ તે પોતે એક લીડર જ

કહેવાય તો ચાલો

બનાવીએ તમારૂં

ભવિષ્ય

દરેક સવાલ ના જવાબ પૂરો

અને તે પ્રમાણે કામ કરો

ભવિષ્ય તમને સામેથી

આવકારશે.

તમારા મૂલ્ય ના આધારે તમારૂં વિઝન નક્કી કરો ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

તમારે તે વિઝન શું કામ પૂર્ણ કરવું છે ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

તમે શું સંભાવના જોઈ શકો છો ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

અત્યારે તમે ક્યાં છો જે સંભાવના જોઈ શકો છો ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

તેમાં તમારૂ વિઝન પૂર્ણ કરવા માટે તમારે શું શું કરવું જોઈએ ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

તમારે જે કરવું જોઈએ તે કોણ કરશે અને કયારે કરશે ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

તમે તમારૂ વિઝન પૂર્ણ કરવામાં કોની કોની મદદ લેશો ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

તમારા વિઝનમાં તમારા આદર્શ કોણ અને કોચ કોણ ?

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

હવે બનાવીએ છીએ પ્લાનિંગ આખા વર્ષનું

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....



આખા વર્ષમાં તમે શું કરશો ૮

જાન્યુઆરી મહીનામાં શું કરશો

વીક	શું કરશો તે
વીક-૧	
વીક-૨	
વીક-૩	
વીક-૪	

પહેલા વીકમાં શું કરશો

વીક-૧	શું કરશો તો જે તે વાર પ્રમાણે
સોમવાર	
મંગળવાર	
બુધવાર	
ગુરુવાર	
શુક્રવાર	
શનીવાર	
રવીવાર	

બીજા વીકમાં શું કરશો

વીક-૨	શું કરશો તો જે તે વાર પ્રમાણે
સોમવાર	
મંગળવાર	
બુધવાર	
ગુરુવાર	
શુક્રવાર	
શનીવાર	
રવીવાર	

ત્રીજા વીકમાં શું કરશો

વીક-૩	શું કરશો તો જે તે વાર પ્રમાણે
સોમવાર	
મંગળવાર	
બુધવાર	
ગુરુવાર	
શુક્રવાર	
શનીવાર	
રવીવાર	

ચોથા વીકમાં શું કરશો

વીક-૪	શું કરશો તો જે તે વાર પ્રમાણે
સોમવાર	
મંગળવાર	
બુધવાર	
ગુરુવાર	
શુક્રવાર	
શનીવાર	
રવીવાર	

મિત્રો આ રીતે દરેક

મહિનાનું અને મહિના

પ્રમાણે વીકનું આયોજન

કરો



બસ આજ રીતે

કામ કરો અને

આગળ વધો

એવી હૃદયપૂર્વકની શુભકામનાઓ.



NOTE

NOTE

NOTE

NOTE

NOTE

NOTE

NOTE

NOTE

NOTE

NOTE